

## **Inisiasi Pengembangan Pemasaran Ikan Teri (*Stolephorus Spp.*) dan Pembentukan Kelembagaan dalam Rangka Pemberdayaan Masyarakat di Desa Saramaake, Halmahera Timur**

### **(Initiation of Market Development of Anchovy (*Stolephorus Spp.*) and Institution Establishment for Community Empowerment in Saramaake Village, East Halmahera)**

**Ujang Sehabudin<sup>1</sup>, Faleh Setia Budi<sup>2</sup>, Dian Herawati<sup>2</sup>, Joko Purnomo<sup>3</sup>, Sulistiono<sup>4\*</sup>**

<sup>1</sup>Departemen Ilmu Ekonomi Sumberdaya dan Lingkungan, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor, Kampus IPB Darmaga, Bogor 16680.

<sup>2</sup>Departemen Teknologi Pangan, Fakultas Teknologi Pertanian, Institut Pertanian Bogor, Kampus IPB Darmaga, Bogor 16680.

<sup>3</sup>Departemen Pengolahan Hasil Perairan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Institut Pertanian Bogor, Kampus IPB Darmaga, Bogor 16680.

<sup>4</sup>Departemen Manajemen Sumberdaya Perairan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Institut Pertanian Bogor, Kampus IPB Darmaga, Bogor 16680.

\*Penulis Korespondensi: onosulistiono@gmail.com

#### **ABSTRAK**

Salah satu desa di wilayah Halmahera Timur yang dikenal dengan hasil tangkapan berupa ikan teri adalah Desa Saramaake. Kebanyakan penduduk di desa ini memiliki penghasilan dari perikanan teri. Produksi ikan teri cukup besar dan bervariasi dalam ukuran, namun demikian perluasan pasar dan kelembagaan yang baik belum ada. Kegiatan ini dilakukan selama 7 bulan sejak Juni 2016–Januari 2017, bertujuan untuk mengembangkan pemasaran dan inisiasi kelembagaan, melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan. Berdasarkan kegiatan yang dilakukan, pemasaran ikan teri kering yang semula dijual secara *bulky* (karung besar), mulai dapat dijual dengan kemasan yang lebih kecil dan pemberian label (100, 200, 500, dan 1.000 g), sedangkan ikan teri olahan dapat juga dipasarkan (ukuran 100 g). Jika sebelumnya pemasaran ikan teri kering hanya dilakukan melalui pedagang pengumpul, saat ini pemasaran ikan tersebut dan olahannya dalam kemasan kecil dapat dipasarkan ke tempat lain (kantor PT Antam di Ternate, Koperasi Antam di Buli, dan Bandara Ternate). Kelembagaan telah dibentuk dengan nama KUB (kelompok usaha bersama) di desa ini (baik untuk para nelayan, maupun pengolah ikan teri). Melalui pemasaran dan kelembagaan yang baik, para nelayan dapat lebih mampu mengelola usahanya secara mandiri.

Kata kunci: Halmahera Timur, ikan teri, kelembagaan, pemasaran, Saramaake

#### **ABSTRACT**

One of the villages in East Halmahera which has been known as anchovy production area is Saramaake Village. Commonly, a community in this village has an income from the anchovy fishery. The product of the anchovy fish is high and various in size, while fish marketing increase and good institution did not establish yet. This activity has been done for 7 months from June 2016–January 2017, aimed to improve the product marketing, and institution establishment through training and mentoring. According to the activity has been done, marketing of the dried anchovy which was marketed previously in big size (*bulky*), it can be marketed in small size with better packaging (100, 200, 500, and 1.000 g) and labelling, while the processed fish can be marketed also in packaging (100 g) and labelling. The institution has been established a namely cooperative small business group (KUB) both for fisherman and fish processing person. Through the marketing development and institution establishment, fishermen can manage their fish product better.

Keywords: anchovy fish, East Halmahera, institution, marketing, Saramaake

#### **PENDAHULUAN**

Indonesia merupakan suatu negara kepulauan, yang sebagian besar wilayahnya terdiri

dari perairan. Sumber daya hayati banyak terkandung di perairan tersebut, yang potensial untuk dapat dimanfaatkan dan dikembangkan dalam rangka kesejahteraan masyarakat dan bangsa. Salah satu wilayah perairan yang cukup

banyak mengandung sumber daya tersebut adalah pantai dan pesisir. Wilayah pesisir dan lautan tersebut memiliki arti sangat penting, karena merupakan wilayah peralihan antara ekosistem darat dan laut, serta memiliki potensi sumber daya alam dan jasa-jasa lingkungan yang sangat kaya. Namun demikian, karakteristik perairan tersebut belum sepenuhnya dipahami dan diintegrasikan secara terpadu. Kebijakan pemerintah yang sektoral dan bias daratan, menjadikan lautan sebagai kolam sampah raksasa. Pemanfaatan kekayaan laut dari sisi sosial ekonomi masih terbatas pada kelompok pengusaha besar dan pengusaha asing. Nelayan sebagai bagian masyarakat dengan jumlah terbesar merupakan kelompok profesi paling miskin di Indonesia.

Salah satu sumber daya perikanan yang cukup besar dan memberikan sumber ekonomi bagi sebagian masyarakat Indonesia adalah ikan teri (*Stolephorus spp*). Ikan tersebut merupakan salah satu komoditas penting bagi masyarakat Indonesia. Ikan teri tersebar dan dipasarkan hampir di seluruh wilayah Indonesia dan bahkan merupakan salah satu komoditas ekspor penting diantaranya ke negara Singapura, Malaysia, Cina, Taiwan, Amerika, dan Jepang. Ikan teri cukup banyak di pasar Buli dan Ternate, dan bahkan telah tersebar sampai pada beberapa wilayah di Indonesia antara lain Manado, Surabaya, Makassar, dan lain-lain.

Salah satu wilayah yang memiliki potensi sumber daya perikanan teri yang cukup besar adalah Desa Saramaake, Kecamatan Wasile Selatan, Kabupaten Halmahera Timur, Provinsi Maluku Utara. Desa Saramaake mempunyai luas 4.000 ha. Sumber daya ikan teri (bahasa daerah ikan navi) yang cukup berlimpah terdapat di pantai desa ini. Total jumlah penduduk Desa Saramaake mencapai 200 KK, 60% dari total penduduk tersebut merupakan nelayan dan sisanya petani/pekebun kelapa, PNS, dan pedagang.

Informasi pemberdayaan masyarakat di beberapa wilayah pantai telah dipublikasikan, antara lain: di wilayah Kecamatan Tobelo, Kabupaten Halmahera Utara (Sipahelut 2010); Kecamatan Lekok, Kabupaten Pasuruan (Nugroho 2015); Pulau Gebe, Kabupaten Halmahera Tengah (Sulistiono *et al.* 2012; Sulistiono *et al.* 2015), Desa Balongan, Kabupaten Indramayu (Darmansyah *et al.* 2016a), Desa Karangsong, Kabupaten Indramayu (Darmansyah *et al.* 2016b), dan Desa Majakerta, Kabupaten Indramayu (Maarif *et al.* 2016), namun kegiatan

pemberdayaan masyarakat di daerah Saramaake (Kabupaten Halmahera Timur) belum disampaikan informasinya.

Kegiatan inisiasi pengembangan pemasaran dan pembentukan kelompok usaha bersama dilakukan dengan tujuan; 1) Inisiasi peningkatan pemasaran ikan teri yang ditangkap oleh masyarakat Desa Saramaake; dan 2) Menginisiasi pembentukan kelembagaan perikanan teri (KUB). Harapan dari hasil kegiatan ini masyarakat memiliki pemasaran yang lebih luas dan baik dengan kelompok usaha bersama (KUB) sebagai unit koordinasi kegiatan, sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan.

## METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

### Waktu dan Tempat

Kegiatan pengembangan masyarakat melalui inisiasi pengembangan pemasaran dan pembentukan kelompok usaha bersama (KUB) ini dilakukan sejak Juni 2016–Januari 2017 di Desa Saramaake, Kecamatan Wasile Selatan, Kabupaten Halmahera Timur, Maluku Utara (Gambar 1).

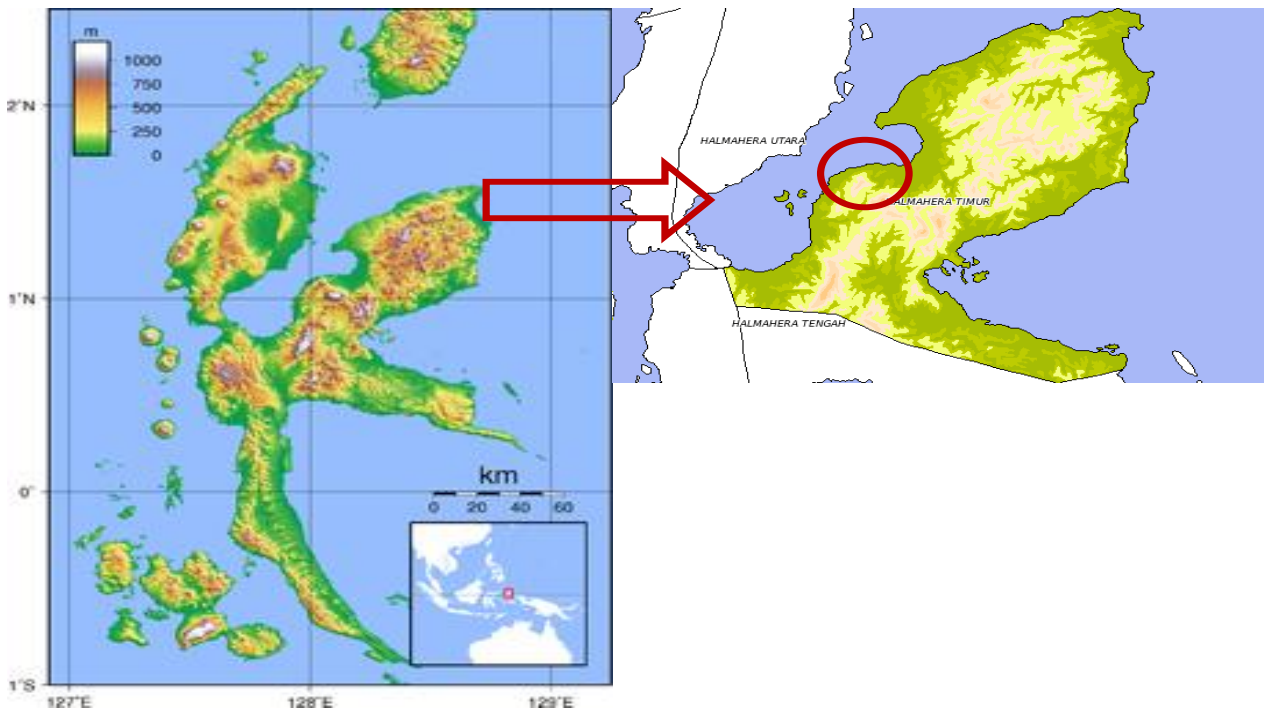
### Bahan dan Alat

Bahan yang diperlukan dalam kegiatan ini berupa ikan teri (baik dalam bentuk mentah maupun hasil olahan), pembungkus (plastik dan aluminium foil), dan label. Sedangkan peralatan yang diperlukan berupa berbagai peralatan untuk kegiatan diskusi (kertas, infokus, dan peralatan tulis), dan peralatan pembungkusan (*sealer*) ikan teri. Selain itu, dalam distribusi produk diperlukan sarana moda transportasi dan tempat pemasaran produk ikan teri (toko, warung, pasar, dan *mart*).

### Metode Pelaksanaan dan Data Analisis

Metode pelaksanaan kegiatan secara umum terdiri atas pelatihan dan pendampingan (total peserta 15 orang). Namun demikian, sebelum dilakukan kegiatan pelatihan ataupun pendampingan dilakukan pemetaan kebutuhan dan permasalahan terlebih dulu melalui metode survei, FGD dan diskusi dengan masyarakat (Gambar 2). Setelah pelatihan, dilakukan pendampingan, dan dilanjutkan monitoring dan evaluasi (melalui survei dan diskusi) dengan sasaran penerima program (pengembangan pemasaran dan pembentukan kelompok) dan aparat desa.

Inisiasi pengembangan pemasaran ikan teri dilakukan untuk ikan teri kemasan, baik teri ke-



Gambar 1 Lokasi kegiatan inisiasi pengembangan pemasaran ikan teri dan pembentukan kelompok usaha bersama (KUB), di Desa Saramaake, Halmahera Timur, Maluku Utara.



Gambar 2 Diskusi dengan pelaku usaha ikan teri di Desa Saramaake, Halmahera Timur.

ring, mentah, maupun olahan. Inisiasi pemasaran dilakukan melalui kerja sama dengan *outlet* antara lain *outlet* Antam (di Bandara Ternate) dan Koperasi Antam (di Buli). Inisiasi pembentukan

kelembagaan berupa Kelompok Usaha Bersama (KUB) dilakukan dalam rangka meningkatkan *bargaining position* nelayan dan upaya meningkatkan kesejahteraan nelayan. Data yang didapat, dianalisis dan ditampilkan secara deskriptif melalui Excel.

### HASIL KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

#### Pelaku Usaha Ikan Teri

Dikenal 4 istilah para pelaku usaha penangkapan teri di Desa Saramaake berdasarkan perannya masing-masing, yaitu pemilik bagan (tuan bagan), karyawan bagan, penjemur ikan, dan pengumpul. Setiap bagan dikelola oleh 4 orang karyawan yang bertugas menangkap ikan teri. Peran tuan bagan adalah menyiapkan semua fasilitas penangkapan mulai dari bagan dan bahan bakar. Akomodasi pada kegiatan penangkapan (konsumsi dan lain-lain) umumnya menjadi tanggung jawab masing-masing karyawan. Ikan hasil tangkapan nelayan bagan, dibagi dengan pola yang disepakati oleh seluruh pelaku usaha, yaitu 6 bagian untuk tuan bagan dan 4 bagian untuk karyawan. Pembagian ini bisa dalam bentuk ikan teri basah atau kering. Pengerinan ikan teri dapat dilakukan secara bersama oleh pemilik bagan dan nelayan ataupun masing-masing berdasarkan jatah ikan basah yang sudah dibagikan. Para istri pemilik

bagan atau istri nelayan mempunyai peran yang cukup besar dalam proses penjemuran ikan. Terdapat beberapa pengepul ikan teri di Desa Saramaake, namun pengepul yang cukup besar berjumlah 1 orang (atas nama Wahad Abu). Pengepul memiliki peran mengumpulkan seluruh ikan teri dan produk laut lainnya (ikan make, cumi, dan ikan lainnya) untuk dibawa ke Ternate. Pengumpul juga memfasilitasi sarana produksi usaha seperti pembuatan bagan dan alat penjemuran dengan sistem setoran hasil ikan teri atau cumi kering.

Secara umum, pelaku usaha ikan teri Desa Saramaake telah memiliki berbagai fasilitas produksi. Namun demikian, beberapa kekurangan masih ditemui pada penyediaan sarana dan prasarana baik dari jumlah maupun kualitasnya. Terbatasnya fasilitas pengering (tempat penjemuran) (Gambar 3) khususnya untuk karyawan, plastik penutup jemuran, dan terpal untuk penjemuran akhir sebelum teri dikemas menjadi kebutuhan pada saat puncak musim penangkapan teri ataupun musim penghujan tiba.

Ikan teri curah diantar oleh nelayan ke tempat pengumpul dan umumnya pembayaran dilakukan secara *cash* setelah dipotong biaya sarana produksi (BBM) khusus untuk pemilik bagan. Penentuan harga ikan teri umumnya ditentukan oleh pedagang pengumpul berdasarkan informasi dari pedagang besar, sehingga pemilik bagan/nelayan merupakan penerima harga (*price taker*). Informasi harga dan pasar dikuasai oleh pedagang (besar dan lokal), sehingga terjadi *asymmetric information*. Hal ini tentunya menyebabkan posisi tawar nelayan menjadi lemah.

Fasilitas gudang untuk menyimpan teri kering belum dilengkapi dengan alas/palet, sehingga karung berisi ikan diletakkan di lantai. Hal ini tentu akan meningkatkan risiko terjadinya kontaminasi dan meningkatkan kelembapan produk. Selain itu, gudang juga difungsikan untuk me-



Gambar 3 Tempat penjemuran ikan teri di Desa Saramaake, Halmahera Timur.

nyimpan barang non pangan yang juga dapat membahayakan pangan (bahan bakar dan kendaraan bermotor). Ikan teri kering dikemas ke dalam karung dengan menggunakan karung kapasitas besar dan siap dikirimkan ke Ternate atau tempat lain.

### Sistem Pemasaran Ikan Teri

#### • Pemasaran ikan teri kering di Desa Saramaake

Desa Saramaake merupakan salah satu desa yang memiliki posisi penting. Desa ini merupakan jalur antara Buli dan Sofifi (yang merupakan Ibu Kota Provinsi Maluku Utara). Posisi desa berhadapan dengan laut, yaitu Teluk Kao. Pengamatan terhadap kondisi pemasaran di Desa Saramaake dilakukan pada 25–26 Juli 2016 dan Januari 2017. Ikan teri dari Desa Saramaake dipasarkan dengan 4 jalur utama, yaitu: 1) Dijual melalui pengumpul lokal; 2) Dijual melalui pengumpul antar pulau; 3) Dijual langsung oleh nelayan di lokasi sekitar Saramaake; dan 4) Dijual kepada pedagang kecil yang berkunjung ke Saramaake (Gambar 4). Penjualan yang cukup besar dilakukan terhadap para pedagang, sedangkan penjualan yang sedikit dilakukan terhadap masyarakat.

Pengumpul (tengkulak lokal) mengumpulkan teri dari 20 orang tuan bagan. Harga yang berlaku di pengumpul lokal tersebut adalah Rp 25.000/kg (untuk teri besar; ukuran panjang 7 cm), Rp 30.000/kg (untuk teri sedang; ukuran panjang 5–6 cm), dan Rp 40.000–50.000/kg (teri ukuran kecil; panjang 4 cm) pada Juli 2016. Harga tersebut pada Januari 2017 berubah menjadi Rp 28.000/kg untuk teri besar, 35.000/kg untuk teri sedang atau tengah (ukuran panjang 6 cm), Rp 40.000–50.000/kg untuk ukuran tengah halus (ukuran panjang 5 cm), dan Rp 50.000–55.000/kg untuk ikan teri kecil atau halus. Pengumpul lokal mengirim ikan teri kering ke Ternate dengan menggunakan truk berkapasitas 6 ton per sekali pengiriman. Dalam satu bulan pengiriman ke Ternate sebanyak 3–6 kali, dengan biaya pengiriman sebanyak Rp 3.500.000/trip. Margin yang diperoleh pengumpul lokal (Wahad Abu) bekisar Rp 3.000–5.000/kg. Sebanyak 80% produksi ikan teri kering dijual ke tengkulak lokal (Wahad Abu) yang merupakan agen dari pedagang besar antar pulau (Dany) yang gudangnya berada di Ternate.

Pengumpul antar pulau (Bapak Kosasih) juga dijumpai di Saramaake untuk mengumpulkan ikan teri dalam jumlah besar dengan dibantu

pengumpul lokal. Sekali angkut Bapak Kosasih mampu membawa 1 kontainer (11 ton) ikan teri dari Desa Saramaake ke Pulau Jawa.

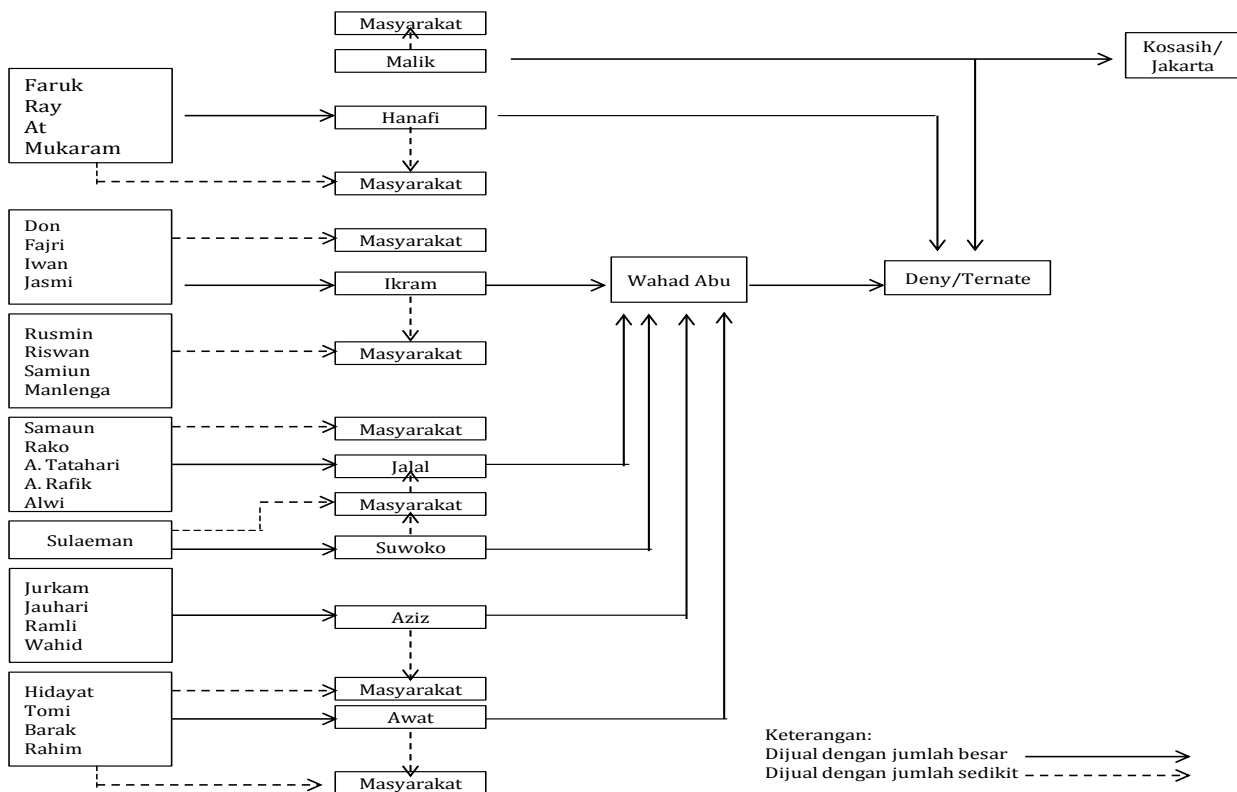
• **Pemasaran teri kering di Pasar Buli**

Pengamatan harga ikan teri di Pasar Buli dilakukan pada 24 Juli 2016 dan 22 Januari 2017. Berdasarkan hasil pengamatan tersebut, diketahui bahwa di Pasar Buli terdapat juga ikan teri yang berasal dari Desa Saramaake. Sebagian kecil nelayan menjual langsung ikan teri ke daerah sekitar Saramaake atau ke pedagang kecil yang mendatangi desa. Ikan teri tersebut dijual di beberapa pasar di daerah Halmahera Timur seperti di Pasar Buli (Gambar 5) dan Maba (yang merupakan ibu kota kabupaten). Pada Juli 2016 harga ikan teri di Pasar Buli adalah, ikan teri besar/średang Rp 5.000/ons (Rp 50.000/kg), yang kecil atau halus Rp 8.000/ons (Rp 80.000/kg) atau sekitar 2 kali lipat lebih mahal jika dibandingkan harga teri di tingkat pengum-

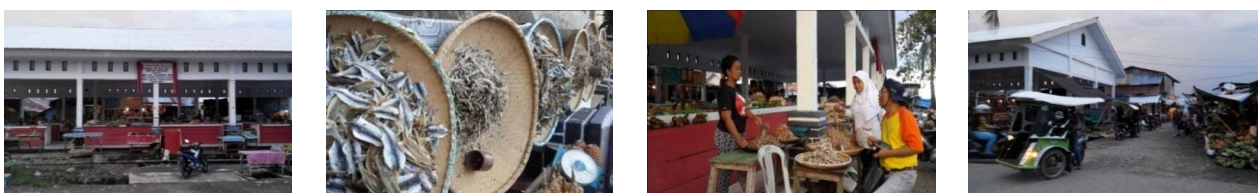
pul. Sedangkan pada survei yang dilakukan 22 Januari 2017, harga ikan teri ukuran besar Rp 50.000/kg, dan ikan teri ukuran sedang sebesar Rp 80.000/kg, dan ikan teri ukuran kecil sebesar Rp 100.000/kg.

• **Pemasaran ikan teri kering di Kota Ternate**

Pasar Ternate merupakan salah satu pasar terbesar di Maluku Utara. Pengamatan di pasar ini dilakukan pada 21 Juli 2016 dan 24 Januari 2017, untuk menelusuri jalur pemasaran ikan teri atau ikan navi yang kemungkinan berasal dari Saramaake. Sebagian jenis ikan teri atau navi yang dijumpai di pasar Ternate berasal dari Saramaake (Halmahera Timur). Ikan teri asal Saramaake dan daerah lain di Provinsi Maluku Utara (Galai dan lain-lain) sebagian besar dikirim ke Ternate sebagai pusat perekonomian di provinsi tersebut. Pasar Ternate Bahari Berkesan yang diresmikan pada tahun 2013



Gambar 4 Jalur pemasaran ikan teri di Desa Saramaake.



Gambar 5 Pemasaran teri di pasar Buli, Halmahera Timur.

merupakan sentra utama penjualan teri. Lapak ikan teri dan ikan asin lainnya di Pasar Bahari Berkesan terpisah dari pasar ikan basah dan komoditas lainnya. Jumlah penjual ikan asin dan ikan teri lebih dari 15 orang (Gambar 6).

Ikan teri dikemas dalam karung-karung plastik dan dijual curah dengan harga yang bervariasi tergantung pada jenis dan ukuran. Harga ikan teri yang berlaku di pasar Ternate pada Juli 2016 adalah sebagai berikut: a) Ikan teri kecil Rp 100.000–120.000/kg (Rp 20.000/takar ukuran 1,5 ons); b) Ikan teri sedang Rp 70.000–80.000/kg (Rp 10.000/takar ukuran 1,5 ons); dan c) Ikan teri besar Rp 70.000/kg (Rp 10.000/takar ukuran 1,5 ons).

Sedangkan pada survei yang dilakukan pada 24 Januari 2017, kondisi harga ikan teri di Pasar Ternate secara umum berubah menjadi lebih tinggi, yaitu a) Ikan teri kecil Rp 150.000/kg; b) Ikan teri sedang Rp 85.000/kg; dan c) Ikan teri besar Rp 50.000–70.000/kg.

#### • Pemasaran ikan teri kering dan olahan dalam kemasan

Produk kemasan baik kering maupun olahan ikan teri (Gambar 7) mulai dihasilkan setelah dilakukan pelatihan pada Oktober 2016. Hasil



Gambar 6 Pemasaran ikan teri di pasar Ternate.



Gambar 7 a) Ikan teri kering dan b) Ikan teri olahan.

olahan tersebut berupa ikan teri manis pedas (pada Desember 2016) dan teri tepung krispi (pada Januari 2017) yang dilakukan oleh para ibu-ibu (istri nelayan). Lokasi pemasaran terdapat di beberapa tempat, yaitu di Buli *Mart* (Buli), mess PT Antam Tbk, dan Bandara Sultan Babullah (Ternate). Ukuran pemasaran terdiri dari 100, 200, 500, dan 1.000 g (untuk ikan teri kering), dan 100 g (untuk ikan teri olahan). Ikan teri kering dan olahan tersebut dipasarkan pada November 2016. Beberapa penawaran dilakukan kepada beberapa toko baik di bandara Ternate maupun di lokasi-lokasi pariwisata. Berkaitan dengan peningkatan nilai jual tersebut, dilakukan pelatihan PIRT bagi para ibu-ibu dan istri nelayan pada Desember 2016. Saat ini produk tersebut sudah memiliki PIRT dan dapat segera dipasarkan.

Berdasarkan hasil pengamatan, ikan teri yang dipasarkan di Buli *Mart* cukup laku terjual, sedangkan yang dipasarkan di Bandara Ternate, masih belum sebaik pemasaran di Buli *Mart*. Produk tersebut, sekitar 1 bulan segera ditarik, dan diganti dengan produk yang baru. Produksi ikan teri kemasan (kering dan olahan) dilakukan sebanyak 2 tahap (Desember 2016 dan Januari 2017). Hasil penjualan selama Desember 2016 dan Januari 2017 disampaikan pada Tabel 1 dan 2. Dari data tersebut dapat disampaikan bahwa penjualan produk ikan teri dalam kemasan pada tahap 1 bernilai sekitar Rp 9.000.000 dan tahap 2 sebesar Rp 1.200.000. Pada tahun 2016, target dari kegiatan adalah pengenalan sebuah produk olahan bagi masyarakat, sedangkan pengembangan pasar dapat dilakukan pada 2017.

#### Pembentukan Kelompok dan Inisiasi Kelompok Usaha Bersama (KUB)

##### • Kelompok pemilik bagan dan nelayan

Suatu kelembagaan diperlukan untuk mempermudah jalannya program di suatu tempat tujuan program. Program inkubator olahan ikan teri yang dilaksanakan di Desa Saramaake oleh PT. Antam bekerja sama dengan LPPM IPB, memerlukan suatu kelembagaan atau kelompok. Melalui forum grup diskusi tim pendamping dan nelayan, telah membentuk 2 kelompok, yaitu kelompok Mari Poga dan Ake Salaka. Untuk memperkuat kelembagaan, tim pendamping melakukan diskusi bersama nelayan maupun ketua-ketua kelompok, pada acara tertentu maupun pada pertemuan rapat. Adapun susunan nama-nama kelompok tersebut disampaikan pada Tabel 3.

- **Kelompok pengembangan produk olahan**

Kelompok pengembangan produk olahan ikan teri yang dibentuk sebanyak dua kelompok. Berdasarkan hasil diskusi semua kelompok, disepakati nama atau merek untuk produk olahan ikan teri dari Saramaake adalah Monge. Nama Monge berasal dari bahasa daerah Saramaake yang berarti sedap. Berikut ini adalah pengurus yang telah dibentuk oleh kelompok pengembang produk olahan ikan teri (Tabel 4).

- **Inisiasi pembentukan kelompok usaha bersama (KUB)**

Kelompok usaha bersama (KUB) adalah lembaga keswadayaan masyarakat yang dibentuk oleh sekelompok masyarakat yang mempunyai keinginan, visi, dan misi yang sama. Adapun tujuan utama dibentuknya KUB adalah untuk mengatasi segala keterbatasan baik keterbatasan, modal, sumber daya manusia, sarana dan prasarana yang dimiliki, akan tetapi dengan

Tabel 1 Hasil produksi tahap 1 (Desember 2016)

Toko/lokasi	Penjualan (Rp)		
	Sisa	Rusak	Terjual
Buli <i>mart</i> (Buli)	12.000		457.000
Buli <i>mart</i> (Buli)	700.000	125.000	3.035.000
<i>Ex Longue</i> Antam (Ternate)	1.311.000		615.000
Toko di bandara (Ternate)	356.000		
Eceran 21,7 kg (curah)			1.078.500
<b>Total</b>	<b>2.379.000</b>	<b>125.000</b>	<b>5.185.500</b>

Tabel 2 Hasil produksi tahap 2 (Januari 2017)

Produksi tanggal	Konsinyasi	Penjualan (Rp)		
		Sisa	Rusak	Terjual
27 Januari 2017	Buli <i>mart</i>	222.000	40.000	2.148.000
<b>Total</b>		<b>222.000</b>	<b>40.000</b>	<b>2.148.000</b>

Tabel 3 Kelompok nelayan/pemilik bagan ikan teri di Desa Saramaake

Nama kelompok	Susunan pengurus	Nama
Mari Poga	Ketua	Fadli abu
	Sekretaris	Wahad abu
	Bendahara	Suwoko
	Anggota	Mahri Jamal, Rejeb H Ahmad, Aswin Wawa, Alimun Abu, Man Abu
Ake Salaka	Ketua	Walid Mambelo
	Sekretaris	Mohtar Labiu
	Bendahara	Asis salasa
	Anggota	Arsad Man, Hasan Alim, Ismail, Pakaya, Aswad Rako, Sukardi, Tabengki, Ikram Man

Tabel 4 Kelompok pengolahan ikan teri di Desa Saramaake

Nama kelompok	Susunan pengurus	Nama
Nelayan Jaya	Ketua	Rohani Hi. Salasa
	Sekretaris	Rahmi Wawa
	Bendahara	Hajar Ibrahim
	Anggota	Hatija Makasaeha
		Nurma Tabengki
Satu Hati	Ketua	Jalal Ake
	Sekretaris	Jaleha Hi. Ahmad
	Bendahara	Saiva Hasan
	Anggota	Halimah
		Nurani Cucatu

kebersamaan dan saling tolong menolong saling melengkapi segala kekurangan diharapkan dapat mengatasi segala keterbatasan.

Inisiasi pembentukan KUB dilakukan dalam rangka meningkatkan *bargaining position* kelompok sasaran (nelayan pemilik bagan dan karyawan bagan) terutama dalam pengadaan sarana produksi dan pemasaran ikan teri, juga dapat memfasilitasi nelayan dalam pengadaan sarana produksi dan pemasaran ikan. Saat ini nelayan sangat tergantung kepada pengumpul lokal dalam hal penyediaan sarana produksi khususnya BBM dan pemasaran ikan teri, sehingga dikhawatirkan dalam jangka panjang dapat merugikan nelayan, walaupun secara sosial pedagang pengumpul tersebut membantu nelayan ketika ada kebutuhan yang mendesak, seperti hajatan atau menyekolahkan anak.

Kegiatan yang dilakukan dalam rangka pembentukan KUB antara lain diskusi dengan aparat desa (kepala desa dan sekretaris desa), pertemuan dengan nelayan pemilik bagan, dan karyawan bagan (Gambar 8). Sosialisasi pembentukan/pengembangan KUB menjelaskan tujuan, manfaat, dan prinsip-prinsip pengembangan KUB. Para nelayan dan pemilik bagan sepakat perlunya KUB/ koperasi, asalkan dapat memberikan manfaat tambahan, misalnya simpan-pinjam, pengadaan sarana produksi dengan sistem dibayar dari hasil tangkapan ikan teri. Kelompok nelayan sepakat membentuk KUB dengan susunan personalia sebagai berikut: Ketua Iqbal, Sekretaris Iwan, Bendahara Nurjannah, dan Anggota Ilham, Adnan, dan Rian. Setelah personalia kelompok usaha bersama terbentuk dilanjutkan dengan pemberian nama KUB Monge merupakan nama kelompok usaha bersama yang dibutuhkan tersebut. Nama tersebut sama dengan nama *brand* untuk produk yang telah dihasilkan.



KUB Monge berkantor di Balai Desa Saramaake. Struktur organisasi KUB, menempatkan kepala desa sebagai pelindung dan pembina KUB. Sedangkan Wahad (tokoh masyarakat Desa Saramaake) menjadi pembina KUB. KUB memiliki anggota yang terdiri dari kelompok nelayan yang berjumlah sebanyak 15 orang. Pada tahap awal KUB mengelola usaha pengemasan ikan teri mentah dan ikan teri olahan. Bahan baku ikan teri mentah akan dipasok oleh para nelayan anggota dan kemudian dikemas dan dijual oleh KUB. Sedangkan untuk ikan teri olahan, KUB dibantu oleh kelompok ibu-ibu nelayan yang mengolah ikan teri mentah menjadi ikan teri olahan. Ikan teri matang yang telah dihasilkan oleh kelompok ibu-ibu nelayan dikemas dan dipasarkan oleh KUB. Hasil penjualan teri mentah dan teri olahan digunakan untuk memberikan tambahan pendapatan kelompok ibu-ibu nelayan.

### Pembahasan

Pemberdayaan masyarakat merupakan suatu upaya meningkatkan kemampuan masyarakat agar mampu mewujudkan kemandirian dan melepaskan diri dari belenggu kemiskinan serta keterbelakangan. Sumodiningrat dalam Kurniawati *et al.* (2013) berpendapat bahwa pemberdayaan masyarakat harus dilakukan melalui tiga jalur, yaitu: 1) Menciptakan iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (*enabling*); 2) Memperkuat potensi dan daya yang dimiliki masyarakat (*empowering*); dan 3) Memberikan perlindungan (*protecting*).

Konsep pemberdayaan dalam wacana pembangunan biasanya selalu dikaitkan dengan konsep kemandirian, partisipasi, jaringan kerja, dan keadilan. Menurut Craig dan Mayo dalam Nugroho (2007), partisipasi merupakan komponen terpenting dalam upaya pertumbuhan ke-



Gambar 8 Rapat penyampaian program yang akan dilaksanakan dan pembentukan kelompok usaha bersama (KUB).



mandirian dan proses pemberdayaan. Strategi pemberdayaan menempatkan partisipasi masyarakat sebagai isu pertama pembangunan. Terdapat beberapa permasalahan yang dapat mengganggu pengimplementasian pemberdayaan masyarakat dalam tataran praktis, di samping pentingnya pemberdayaan masyarakat. Menurut Prasajo dalam Kurniawati *et al.* (2013), permasalahan tersebut menyangkut ketiadaan konsep yang jelas mengenai apa itu pemberdayaan masyarakat, batasan masyarakat yang sukses melaksanakan pemberdayaan, peran masing-masing pemerintah, masyarakat dan swasta, mekanisme pencapaiannya, dan lain sebagainya.

Menurut Nuryoso dalam Kurniawati *et al.* (2013), usaha ekonomi produktif yang ada atau akan dibentuk pada masing-masing wilayah diidentifikasi berdasarkan kriteria tertentu, dipilih untuk dikembangkan sebagai sasaran Pembinaan. Pengembangan dilakukan melalui Pembinaan manajemen usaha, bantuan modal bergulir, dan pemanfaatan teknologi tepat guna.

Conyers (1991), memberikan tiga alasan utama sangat pentingnya partisipasi masyarakat dalam pembangunan, yaitu: 1) Partisipasi masyarakat merupakan suatu alat guna memperoleh informasi mengenai kondisi, kebutuhan, dan sikap masyarakat setempat, yang tanpa kehadirannya program pembangunan dan kegiatan (proyek) akan gagal; 2) Masyarakat mempercayai program pembangunan jika dilibatkan dalam proses persiapan dan perencanaannya, karena masyarakat lebih mengetahui seluk beluk kegiatan (proyek) dan merasa memiliki kegiatan (proyek) tersebut; dan 3) Partisipasi merupakan hak demokrasi masyarakat dalam keterlibatannya di pembangunan.

Berdasarkan pengamatan, pemasaran ikan teri kering hasil tangkapan nelayan (pemilik bagan dan karyawan bagan) di Desa Saramaake masih sangat tergantung kepada pengumpul lokal dengan harga yang lebih ditentukan oleh pedagang. Walaupun harga ini menurut nelayan relatif masih menguntungkan, namun jika dibandingkan dengan harga pasar (Pasar Buli dan Ternate) masih jauh lebih rendah. Harga di tingkat nelayan di Desa Saramaake hampir setengah dari harga pasar. Hal ini menunjukkan bahwa *market share* masih lebih banyak dinikmati oleh pedagang (pengumpul desa dan pedagang besar). Informasi pasar dan harga lebih dikuasai oleh pedagang, sehingga nelayan hanya sebagai *price taker*. Kondisi ini memperlihatkan bahwa struktur pasar ikan teri di Desa Saramaake khususnya dan Halmahera

Timur pada umumnya cenderung bersifat *oligopsony*. Pasar yang demikian akan cenderung lebih mengeksploitasi nelayan sehingga nelayan sangat tergantung kepada pedagang pengumpul. Kondisi pasar seperti ini umumnya terjadi pada pasar komoditi peternakan dan pertanian (Sehabudin 2014). Jika hal ini dibiarkan, maka dalam jangka panjang kondisi kehidupan nelayan akan semakin terpuruk, bahkan terjerat dengan lingkaran kemiskinan.

Pola pikir dan perilaku nelayan yang cenderung konsumtif dan berpikir jangka pendek, di lain pihak mendorong nelayan tidak memikirkan masa depan. Hal ini karena sumber daya ikan termasuk ikan teri di perairan laut Desa Saramaake dan sekitarnya masih melimpah, sehingga tidak perlu bekerja keras untuk memperoleh hasil tangkapan. Berbeda dengan pola hidup petani yang bekerja keras untuk mendapatkan hasil produksi pertanian. Sikap dan pola hidup nelayan yang cenderung boros dan tidak berpikir masa depan ini semakin memperburuk kondisi sosial ekonomi nelayan. Umumnya pemilik bagan yang tingkat kehidupannya lebih baik, sedangkan karyawan bagan tidak demikian dan sangat tergantung pada pemilik bagan. Padahal sebenarnya penghasilan nelayan ini cukup besar, untuk karyawan bagan saja bisa mencapai Rp 4–5 juta/bulan, namun karena pola hidup yang boros sehingga tidak ada akumulasi kapital (*saving*), bahkan pendidikan anak-anak mereka hanya sampai SMP. Hal ini diperkuat oleh pendapat kepala desa setempat.

Pembentukan kelembagaan (kelompok dan KUB) merupakan upaya untuk mengatasi persoalan ketimpangan informasi dan lemahnya posisi tawar nelayan, selain bertujuan meningkatkan nilai tambah usaha perikanan teri melalui pengembangan pemasaran teri kemasan yang dilakukan KUB. Pengembangan pemasaran ini telah dilakukan dan memiliki prospek yang cukup besar. Pembentukan KUB yang berperan sebagai kordinator kelompok yang dibentuk diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah ikan teri melalui pengembangan pemasaran dan penyediaan sarana produksi di masa mendatang, seperti pengalaman yang dilakukan pada pengembangan KUB di Indramayu oleh IPB (Sulistiono *et al.* 2014). Kinerja KUB dimulai dengan kegiatan secara bersama untuk melakukan produksi ikan teri kemasan (kering dan olahan). Ikan hasil produksi tersebut dipasarkan ke beberapa tempat baik di Buli maupun di Ternate.

## SIMPULAN

Inisiasi pengembangan pasar dan pembentukan kelompok usaha bersama (KUB) telah dilakukan di Desa Saramaake, Halmahera Timur Juni 2016–Januari 2017, yang dikenal dengan hasil tangkapan berupa ikan teri. Berdasarkan kegiatan yang dilakukan, pemasaran ikan teri kering yang semula dijual secara *balky* (karung besar), ikan teri kering tersebut mulai dapat dijual dengan kemasan yang lebih kecil dan pemberian label (100, 200, 500, dan 1.000 g), sedangkan ikan teri olahan dapat juga dipasarkan dalam kemasan 100 g. Jika sebelumnya pemasaran hanya dilakukan melalui pedagang pengumpul, saat ini pemasaran dengan kemasan kecil dapat dipasarkan ke tempat lain (Kantor PT Antam Ternate, Koperasi Antam di Buli, dan Bandara Ternate). Kelembagaan di Desa Saramaake telah dibentuk dengan nama KUB baik untuk para nelayan, maupun pengolah ikan. Melalui pemasaran dan kelembagaan yang baik, para nelayan dapat lebih mampu mengelola usahanya secara mandiri.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada PT Antam Tbk yang telah memberikan kepercayaan untuk bekerja sama dengan LPPM IPB dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat di Desa Saramaake (Halmahera Timur). Terima kasih kami sampaikan kepada Taufik M Yusuf, SPi dan Lina Ariani, STP (selaku pendamping lapang) yang telah melakukan kegiatan ini secara bersama-sama. Terima kasih juga kami sampaikan kepada para nelayan yang telah membantu dalam pelaksanaan kegiatan, dan bersedia menjadi lokasi singgah dan praktik kegiatan ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Conyers D. 1991. *An Introduction To Social Planning In The Third World*. By Jhon Wiley & Sons Ltd, 1994, Terjemahan Susetiawan: *Perencanaan Sosial di Dunia Ketiga: Suatu Pengantar*. Yogyakarta (ID): Gadjah Mada University Press.
- Darmansyah A, Sulistiono, Nugroho T, Supriyono E. 2016a. Pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan budidaya ikan lele di Desa Balongan, Indramayu, Jawa Barat. *Jurnal Agrokreatif*. 2(1): 8–16.
- Darmansyah A, Sulistiono, Nugroho T, Supriyono E. 2016b. Pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan polikultur bandeng dan udang di Desa Karangsong, Indramayu, Jawa Barat. *Jurnal Agrokreatif*. 2(2): 92–99.
- Kurniawati DK, Supriyono B, Hanafi I. 2013. Pemberdayaan masyarakat di bidang usaha ekonomi (Studi pada Badan Pemberdayaan Masyarakat Kota Mojokerto). *Jurnal Administrasi Publik*. I(4): 9–14.
- Maarif R, Zulkarnaen, Nugroho T, Sulistiono. 2016. Pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan perikanan tangkap di Desa Majakerta, Indramayu, Jawa Barat. *Jurnal Agrokreatif*. 2(1): 17–24.
- Nugroho M. 2015. Pemberdayaan masyarakat nelayan miskin melalui usaha pengolahan ikan tradisional: kajian pengembangan diversifikasi pengolahan ikan secara tradisional di Kecamatan Lekok, Kabupaten Pasuruan. *Neptunus*. 19(1): 14–22.
- Nugroho T. 2007. *Paradigma, Model, Pendekatan Pembangunan, dan Pemberdayaan Masyarakat di Era Otonomi Daerah*. Malang (ID): Malang Lembaga Penerbitan & Dokumentasi FIA-UB.
- Sehabudin U. 2014. Analisis ekonomi usaha ternak ayam ras pedaging (broiler) di wilayah Kabupaten Bogor, Jawa Barat. [Thesis]. Bogor (ID): Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.
- Sipahelut K. 2010. Analisis pemberdayaan masyarakat nelayan di Kecamatan Tobelo, Kabupaten Halmahera Timur. [Thesis]. Bogor (ID): Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.
- Sulistiono, Priyanto R, Saharudin, Adiwirman, Syah D, Setiono DJ, Zulkarnaen. 2012. Pengembangan perikanan, pertanian, peternakan, pengolahan pangan, kelembagaan dan pemasaran di Pulau Gebe. Laporan Akhir. Kerjasama Pemerintah Daerah Halmahera Tengah, PT Aneka Tambang, dan Institut Pertanian Bogor.
- Sulistiono, Priyanto R, Sunarminato T, Sumarti T, Syah D, Priyambodo S, Zulkarnaen, Herawati D. 2015. Program pemberdayaan ekonomi masyarakat Kecamatan Pulau Gebe. Laporan

Akhir 2011-2015. Kerjasama Pemerintah Daerah Halmahera Tengah, PT Aneka Tambang Tbk, Institut Pertanian Bogor, dan Universitas Khairun.

Sulistiono, Sehabudin U, Rukmiasih, Zulkarnaen. 2014. *Pemberdayaan Masyarakat Desa di Balongan, Indramayu*. Bogor (ID): P4W LPPM IPB.